



**Pattison Sign Group**  
Powering Your Brand

## Profil de poste

### CONTEXTE

Enseignes Pattison (PSG) est une entreprise nord-américaine couronnée de succès dont la croissance est organique et stimulée par des acquisitions. Il s'agit de l'une des plus grandes entreprises d'enseignes et d'éléments de signalisation, comptant trois usines de fabrication et six bureaux de vente en Amérique du Nord, ainsi que plus de 700 employés.

L'entreprise vise la satisfaction absolue du client et l'ultime qualité de ses produits et services. Elle est certifiée ISO afin de garantir la qualité totale des produits et services offerts. La culture de l'entreprise est axée sur le rendement et la responsabilité tout en appuyant le développement et le perfectionnement des employés.

L'entreprise exerce ses activités de façon indépendante au sein du groupe Jim Pattison, dont le siège social se trouve à Vancouver et qui compte plus de 565 succursales partout dans le monde. Le groupe Jim Pattison est largement établi dans les secteurs de l'automobile, des médias, de la vente et de la distribution d'aliments, de la distribution de magazines, du divertissement, de l'exportation et des finances. Avec un chiffre d'affaires de plus de 12,7 milliards de dollars en 2020 et plus de 51 000 employés, le groupe Jim Pattison est la troisième entreprise privée en importance au Canada.

---

### APERÇU

Ce rôle de développement des affaires entrepreneurial offre une opportunité unique de vendre une marque « premium » dans le marché des enseignes et de piloter et gérer le processus de ventes d'affaires commerciales. Le représentant aux ventes (RV) bâtira une clientèle de base exhaustive par l'entremise d'initiatives personnelles, d'excellentes compétences interpersonnelles et en utilisant une approche de vente consultative.

De plus, le Représentant aux ventes mettra le développement de nouveaux clients à l'avant-plan en créant l'opportunité, la stratégie et la mise à exécution afin de pénétrer le marché.

Nous recherchons un RV proactif, autonome, engagé, résilient et compétitif pour stimuler nos ventes. Le rôle exige d'excellentes compétences en communication, en astuce des affaires, ainsi que des compétences en matière de négociation et d'établissement de relations d'affaires. Le candidat idéal doit faire preuve d'une personnalité indépendante, d'une capacité à prendre des décisions rapides et d'une attitude positive. Le poste exige environ 50 % de déplacements à l'extérieur de la ville (réunions de vente, visites de clients/prospects, salons professionnels et bureaux/installations de PSG).

### PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

**Développement de nouveaux clients (inclus le processus d'accueil du client ou « onboarding »)**

- Identifie les nouveaux marchés et les opportunités d'affaires (en augmentant les ventes et la rentabilité) qui appuient la vision, la proposition de valeur et les objectifs globaux de PSG.
- Crée une stratégie de développement des affaires afin d'établir un « pipeline » cohérent de nouveaux acheteurs sophistiqués tout en menant des améliorations au niveau de la fidélisation de la clientèle du portefeuille existant avec le soutien de l'équipe de soutien assignée.
- Le processus de prévisions budgétaires aidera le nouveau développement d'affaires qui comprend l'élaboration d'un plan de ventes axé sur le réseautage, sur l'extension des contacts ainsi que sur l'anticipation et la poursuite des opportunités.
- Capacité à diriger la révision des contrats, à conclure la vente, à obtenir les approbations nécessaires et à passer le relais à l'équipe de soutien une fois les contrats conclus.
- Capacité à comprendre et à négocier les détails du financement et du programme de location dans les propositions.
- Planifie et priorise les activités personnelles de ventes pour les nouveaux prospects ou clients existants en faisant preuve d'une grande discipline et d'une grande capacité d'organisation grâce à notre plateforme CRM.
- Planification et préparation des présentations de ventes aux clients et prospects potentiels avec une capacité de créer un « appel à l'action » comprenant la communication des prochaines étapes du processus.

### QUALIFICATIONS et COMPÉTENCES

Expérience dans la vente commerciale, de préférence dans le domaine de l'enseignement, de l'image corporative ou dans des secteurs similaires.

Un diplôme universitaire est préférable. (Baccalauréat)

Les compétences clés essentielles pour ce poste comprennent :

- Gestion des relations
- Leadership Stratégique
- Connaissance et gestion des connaissances du client
- Aptitudes à la négociation
- Résolution de problèmes et prise de décision
- Compétences en communication
- Sens aigu des affaires et des finances

### PRINCIPALES MESURES DE RENDEMENT

Le rendement du Représentant aux ventes sera mesuré selon:

- Capacité à atteindre les buts et objectifs de vente
- Travail d'équipe efficace
- Satisfaction et fidélisation des clients

Pour postuler, veuillez envoyer votre CV à [hr@pattison.com](mailto:hr@pattison.com) avant le **21 mai 2021**.